

店舖2小時做100萬生意

雲上展羽衣疫市突圍

模特在「綠幕」中走秀，觀眾「宅」在家看秀，開幕即有超過250萬人次湧入直播間……由於疫情關係，今年的上海時裝周變成雲端時裝秀場。雲端秀場上，共有150餘個品牌集中發佈超過1,000款新品，並實現了「邊看邊買」，讓消費者「宅在家中就可購得時尚最新款」。更重要的是，這場在科技技術助力下的雲秀場，也使得原本可能因疫情陷入困境的時尚產業找到了新的拓展渠道，亦開啟了未來線上時裝秀的可能。

■香港文匯報記者 倪夢環 上海報道

「這次雲秀場我們直播間2個小時的成交額就達到100萬元（人民幣，下同）以上，是我們平時日銷量5倍左右，也是普通的直播無法達到，這對我們來說是一種全新的嘗試。」日着創始人張祿建在接受記者採訪時這樣說道。

最新潮的口罩走秀、富有中國典雅風情的漢服秀、新銳的獨立設計師帶來特別秀……儘管時裝周首次搬到在線上，但秀場內容並未「縮水」，多元的品牌包容度和全新的創意層出不窮。耐穿符合日常卻又有自己的個性，是張祿建在設計時的堅持，儘管沒有參與開幕大秀，但這個在天貓上有着超80萬粉絲的「小店」卻在雲秀場中收穫肯定：2小時的直播達到100萬元的銷量。

直播立體走秀與客互動

通過網絡平台吸引大量粉絲的張祿建，也已經有了開設實體店的計劃，「通過這次雲秀場，可以讓不了解我們品牌的人以一種更低的『門檻』了解到我們。直播走秀的形式也可以更立體的展示品牌，從而更好的和顧客互動。」張祿建說，品牌的首家實體店已在裝修中，未來也會繼續保持線上線下的模式，並探索合適的銷售模式。

「作為消費者肯定覺得雲上時裝秀的形式很新鮮，在直播間發彈幕就能和設計師互動的感覺好神奇。」消費者肖小姐此次在觀看直播的同時，購買心儀的服飾與掛飾。平日就很關注各種時尚設計品牌的她，將時裝秀喻為「精緻女孩們的衣櫥草機」。

但疫情爆發後，「我已經好一段時間沒辦法出門買買買了，所以當我看到有雲秀場還是蠻驚喜的，坐在家裡就能看到各大設計品牌的新產品，還能看直播，聽設計師講講設計故事，體驗確實蠻好的。」在多番比較下，肖小姐下單好幾件「寶貝」，「畢竟平時的時裝周感覺距離消費者很遠，但這次能夠躺在家裡就可實時看秀，所以覺得很值得支持一下。」

即時發放優惠吸引粉絲

而在時裝周期間，記者登陸淘寶相關主題頁，不僅可以實時看到直播現場，而且一些熱門直播均可回放。記者發現，不僅這種線上直播的形式可以幫助消費者直觀了解品牌與實物，直播間內的專屬優惠也是吸引粉絲的一大法寶，比如「新品買一送一」、「直播0元起購」等優惠，也成為一波粉絲下單的最直接原因。

不過，記者也發現，在不少品牌收穫滿滿的同時，亦有一些品牌並未獲得太多的關注，一場直播或許僅有百人觀看，銷量更不必說會有太多。對此，天貓相關負責人表示，「李佳琦不是一天煉成的，商家直播的能力不可能只靠一場時裝秀就實現，更貴在平時長期的積累。」據其介紹，目前來看大部分走秀的商家表現都很好，而且許多品牌獲得了營收和關注度的雙增長，「但這部分商家往往也是有着較為豐富的直播經驗，在此之前經過多次演練。從長期看，直播只是手段，商家的品牌建設和數字化能力要更早期去做投入。」



直播間內的店主會各自提供專屬優惠，吸引粉絲。



實時直播配合即時交流對話，相比一般網上店舖更能直接幫助消費者直觀了解品牌與實物。

開放亦是在保護原創

當所有設計細節都被傳到網絡，如何保護原創？張祿建直言：「盜版可能不可避免，但正是沒有辦法避免，我們也沒有過多的去保護，更多的是一種開放的心態，保持樂觀，努力做好創新。」

一件衣服的版型經過反覆推敲，甚至達到數十次的修改才定型，這些細節的流露，消費者才會感受到你的真誠，她們也會因此產生深度信任的關係，這是普通的盜版很難做到的。」

工藝及細節等難盜版

此次在新天地天貓店上線的品牌「NISISS 恰夕」創始人Susan表示：「被盜版是目前中國設計品牌很難避免的現實，但這問題應該難以完全杜絕，也不能因此限制了品牌自身的發展和創新需求。」Susan認為，好的作品不只是在於外形，還在於神和韻，「也就是工藝面料以及版型細節等，這些用心是造衣者的立身之本，有時候，我們

REVAN品牌負責人稱確實遇到過盜版問題，「我們專門成立了一個打假小組，申請了一些專利。希望全民能提高意識，只有這樣，優秀的原創才能有更廣闊的發展空間，整個行業又好又快發展，對於消費者來說，最終也會是一件好事。」

阿里AI識別保護原創

記者從阿里了解到，為保護原創，阿里巴巴推出原創保護平台，依託基於時間戳的電子存證技術，以及基於深度學習的商品理解與視覺檢索等原創AI識別技術，為原創商家、設計師群體的創意設計、圖片、視頻等數字資產進行全鏈路保護。參加此次天貓「雲上」上海時裝周的品牌新品和設計師作品，可第一時間將創意設計圖案上傳至原創保護平台登記備案，平台將通過數字技術對其進行確權。一旦出現侵權行為，品牌商家和設計師可一鍵發起投訴。



直播秀場採用多項科技元素，包括AR及AI識別技術等。

品牌創始人：線上線下無法分割

NISISS恰夕品牌自創成立已有14年，其實體店亦在上海新天地存在超過10年，「但我們卻是首次參加上海時裝周的，原因是我對『雲』模式尤其感興趣。」NISISS恰夕創始人Susan這樣說道。起初有這個想法時，Susan直言並沒有去考慮推廣和宣傳方面的力度是否奏效，而是對這一模式背後的創新精神以及帶來的可能性更感興趣，「我認為時裝周的模式早已需要嘗試新可能了。」

欣賞「雲」模式綠色低碳

在接受記者採訪時，Susan的品牌並沒有開啟直播，但她對於此次直播效果非常樂觀。「就目前其它品牌的情況來看，下單情況應都有見效，只是多和少的問題。而在我看來，雲上時裝周值得

提倡，開創綠色低碳的產業發展，對習慣線上線下購買的人群而言也是一次新體驗。」

同時，她認為，品牌想要更好經營，不可忽視每次創新帶來的可能和變革，「線下和線上已經無法分割來看，流量也不會只源於某。」因此在她看來，上海時裝周有此創舉是具有歷史性和開創性的，「這樣的精神也是設計師和經營者能夠永續經營的基石。」

REVAN品牌負責人認為在嘗試不同的展示和銷售途徑後，品牌在宣傳模式上做了很大的突破，但本質上還是依託線下門店的場景，「線上了解，線下體驗，還是會帶動線下門店客流。目前直播已經成為品牌所熱衷的營銷方式了，我們未來會繼續保持直播模式。」



直播片段可以回看，方便買家了解產品。

市況漸回穩吼澳元修復

恒生銀行投資顧問服務主管 梁君翹

受全球疫情蔓延影響，多個國家封城封關，經濟活動大受打擊。投資情緒低迷，導致資產價格大幅波動。以過往較跟隨環球經濟走勢而變化的澳元為例，匯價由年初至今，已累計下跌超過15%，且甚至曾低於2008年金融海嘯期間的約60美仙水平。而與澳元相關的1個月期權隱含波動率更一度急升逾5倍至約30%。這正好反映近期全球對現金(美元)爭奪，所引發的非理性資產拋售潮已擴大至貨幣市場之上。加上澳央行於3月19日的非正式會議上，宣佈減息至歷史新低的0.25%及首次推出127億澳元的量寬政策，可謂對澳元雪上加霜。

究竟現處於近17年低位的澳元仍吸引嗎？我們認為問題重點在於新型冠狀病毒疫情何時受控。一旦疫情受控，以現時環球主要央行近乎零息的環境，可望帶動經濟迅速改善。屆時，於商品需求上升的情況下，料商品貨幣澳元有望率先受惠。

中國擴基建利澳洲出口

若以價值投資角度看，澳洲兩大主要出口鐵價

及煤價，目前仍分別處於約88美元及70美元水平，兩者離2015年低位仍高出逾倍，但澳元匯價卻遠低於2016年低位約68.60美仙，甚至一度低於2008年金融海嘯時期的60美仙低位，這的確有點不合理。筆者估計部分原因料或與中國內地疫情逐步受控有關。湖北省政府宣佈，武漢市將於下月8日起解除離漢的通道管控措施。而隨着內地逐步復工及復產，疫情對各行各業所壓抑的需求有望得以釋放。加上市場憧憬中央將加大基礎建設項目以提振經濟等，使近期鐵價及煤價企穩，暫未受市場非理性拋售所影響。正因煤及鐵為澳洲主要出口，兩者價格穩定有利澳洲外貿表現及澳元中長期表現。

唯短期技術走勢來看，澳元不足兩周從近55美仙低位極速反彈至61美仙，不排除澳元要先作橫行鞏固。再者，歐美疫情尚未到高峰期前，料亦缺乏理據在現階段大舉吸納澳元。料澳元於63美仙或暫遇上龐大阻力，支持58美仙。

(以上資料只供參考，並不構成任何投資建議)

保險解碼

分紅壽險輕鬆累積財富

我們於不同人生階段也會有不同的計劃，例如創業、旅行、結婚、置業、退休及財富傳承等，除靠個人努力外，也需要財務上的配合方能實踐。然而，要有效地累積財富，單靠傳統儲蓄方法未必足夠，因此，大家不妨考慮利用一些定期派發保證現金的分紅壽險計劃，讓資產穩健增值，達成各項理財目標及人生計劃之餘，亦可獲得較全面的保障。

保費繳付年期短至3年

分紅壽險主要是透過保單累積資產，為長線儲蓄提供可觀的增值潛力。新一代的計劃更會在指定期內發放保證可支取現金，為客戶提供高流動資金，於不同的人生階段實踐目標。這些計劃的保費繳付年期亦十分多元化，設有長、中、短年期以供選擇，配合不同客戶的個人理財計劃及

財務需要，而且保費繳付期內保費一般不變，令人更有預算。

以最短的3年保費繳付年期為例，客戶最快可以由第3個保單年度完結時起至最初被保人138歲，每年派發周年可支取現金，金額為最新名義金額之2%。另外由第3個保單年度完結時起至第15個保單年度完結，每年會派發相等於最新名義金額6.5%的額外可支取現金，於首15個保單年度合共派發名義金額之110.5%。

另外，該分紅壽險的特色之一，就是提供保證可支取現金支付年齡及更換被保人選項的行使年齡可長至最初被保人的138歲，一來是配合港人平均壽命越來越長的趨勢，讓客戶無懼長壽帶來的「坐食山崩」風險，二是客戶可透過「更換被保人選項」更換保單被保人，在保障期內可無限次更換被保人，繼續滾

存財富，惠澤後代。

以新生或年幼幼童的父母為例，投保這類分紅壽險計劃可獲取具競爭力的總保證利益，讓他們能為子女建立穩定的長期儲蓄計劃，成就下一代不同的人生里程碑。至於預備退休的人士亦可透過計劃建立一個穩健的收入來源，確保日後能享受豐盛的退休生活，即使具有一定經濟實力的中產人士，他們也能透過分紅壽險累積財富，同時為自己及家人提供保障。

現時的保險市場發展蓬勃，產品百花齊放，客戶可以透過不同的保險計劃獲得充裕的保障以及財富增值的機會，更輕鬆地實踐人生不同目標。

註：保險產品的賠償須受有關保單的條款及不保事項限制。

■AXA安盛首席人壽保險業務及市場拓展總監左偉豪